

# Pengantar Bisnis Informatika

Pertemuan 1 - 2

# Pengertian Bisnis

## Menurut Para Ahli

### 1. Menurut Hooper

- Bisnis adalah Segala dan keseluruhan kompleksitas yang ada pada berbagai bidang seperti penjualan (commerce) dan industri, industri dasar, processing, dan industri manufaktur dan jaringan, distribusi, perbankan, asuransi, transportasi, dan seterusnya yang kemudian melayani dan memasuki secara utuh (which serve and interpenetrate) dunia bisnis secara menyeluruh.

### 2. Menurut Urwick dan Hunt

- Bisnis adalah segala perusahaan yang membuat, mendistribusikan, ataupun menyediakan segala barang ataupun jasa yang dibutuhkan oleh anggota masyarakat lainnya serta bersedia dan mampu untuk membeli atau membayarnya.

# Pengertian Bisnis (Lanjutan)

- Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang & jasa dalam kehidupan sehari-hari.
- Bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat kita (business is then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society).
- Bisnis merupakan suatu organisasi yang menyediakan barang atau jasa yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan.

# Poin-poin Bisnis

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa:

- Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai (create value) melalui penciptaan barang dan jasa (create of good and service) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi.
- Poin-poin bisnis :
  1. Kegiatan individu dan kelompok
  2. Penciptaan nilai
  3. Penciptaan barang dan jasa
  4. Keuntungan melalui transaksi

# Konsep Bisnis

- Konsep Bisnis = Perencanaan Bisnis (**sebelum memulai bisnis**).

Definisi Umum Bisnis (Mike McKeever, 2005):

- Rencana bisnis adalah pernyataan tertulis itu menjelaskan dan menganalisis bisnis dan memberi proyeksi terperinci tentang masa depannya. Rencana Bisnis juga mencakup **aspek keuangan** mulai proses mengembangkan bisnis, merencanakan berapa banyak uang yang dibutuhkan dan bagaimana cara mengembalikannya.

# Aspek Bisnis

- Aspek- aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi
  1. aspek hukum,
  - 2. aspek pasar dan pemasaran,**
  - 3. aspek keuangan,**
  - 4. aspek teknis/operasional,**
  - 5. aspek manajemen dan organisasi,**
  6. aspek dampak lingkungan,
  7. aspek ekonomi dan sosial.

# Fungsi Bisnis

- Fungsi bisnis dilihat dari kepentingan mikroekonomi dan makroekonomi.

## 1. Fungsi Mikro Bisnis

Kontribusi terhadap pihak yang berperan langsung.

- Pekerja / Karyawan

Pekerja menginginkan gaji yang layak dari hasil kerjanya sementara manajer menginginkan kinerja yang tinggi yang ditunjukkan besarnya omzet penjualan dan laba.

- Dewan Komisaris

Memantau kegiatan dan mengawasi manajemen, memastikan kegiatan akan berjalan mencapai tujuan.

- Pemegang Saham

Pemegang saham memiliki kepentingan dan tanggung jawab tertentu terhadap perusahaan.

# Fungsi Bisnis (Lanjutan)

## 2. Fungsi Makro Bisnis

Kontribusi terhadap pihak yang berperan secara tidak langsung.

- Masyarakat sekitar perusahaan

Memberikan kontribusi kepada masyarakat sekitar sebagai bentuk tanggung jawab perusahaan.

- Bangsa dan Negara

Tanggung jawab kepada bangsa dan negara yang diwujudkan dalam bentuk kewajiban membayar pajak.



# Elemen Bisnis

## 1. Proposisi Nilai Pelanggan

- Proposisi nilai pelanggan merinci manfaat unik yang ditawarkan oleh produk atau layanan bisnis kepada pelanggan.
- Ini mencakup keunikan, kepraktisan, atau kualitas yang menjadikan produk atau layanan lebih menarik dibandingkan dengan pesaing.

## 2. Hitungan Keuntungan

- Proses hitungan keuntungan melibatkan analisis finansial mendalam terkait pendapatan, biaya, dan laba yang dihasilkan oleh bisnis.
- Ini mencakup penetapan margin keuntungan, strategi penetapan harga yang optimal, serta pemahaman tentang siklus pendapatan dan pengeluaran.
- Analisis keuntungan yang cermat membantu perusahaan mengelola keuangan secara efisien dan membuat keputusan strategis berbasis data.

# Elemen Bisnis (Lanjutan)

## 3. Proses Bisnis

- Proses bisnis merinci langkah-langkah konkret yang diperlukan untuk menciptakan, mengembangkan, dan menyampaikan produk atau layanan kepada pelanggan.
- Ini mencakup rantai pasok, produksi, distribusi, dan layanan pelanggan. Memahami dan mengoptimalkan proses bisnis membantu meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, dan meningkatkan kualitas produk atau layanan.

## 4. Sumber Daya Manusia yang Siap

- Sumber daya manusia (SDM) yang siap mencakup proses rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karyawan.
- SDM yang terampil dan kompeten bukan hanya meningkatkan produktivitas, melainkan juga memberikan kontribusi pada inovasi dan adaptasi perusahaan terhadap perubahan pasar.

# Elemen Bisnis (Lanjutan)

## 5. Keberlanjutan Bisnis

- Keberlanjutan bisnis melibatkan pengelolaan risiko, perhatian pada tanggung jawab sosial, dan fokus pada faktor-faktor lingkungan.
- Bisnis yang berfokus pada keberlanjutan tidak hanya memastikan kelangsungan operasional jangka panjang, melainkan juga mendukung pertumbuhan yang bertanggung jawab secara sosial dan ekologis.

# Elemen Pendukung Bisnis

## 1. Segmentasi Pasar

- Segmentasi pasar melibatkan pemilahan pelanggan menjadi kelompok-kelompok berdasarkan karakteristik yang serupa.
- Hal ini membantu perusahaan lebih memahami kebutuhan dan preferensi setiap segmen, sehingga dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan produk sesuai dengan keunikan masing-masing segmen.

## 2. Kanal Distribusi

- Elemen ini merinci cara perusahaan mengirimkan produk atau layanan kepada pelanggan.
- Pemilihan saluran distribusi yang tepat dapat memengaruhi efisiensi dan keterjangkauan, memainkan peran penting dalam mencapai target pasar.

# Elemen Pendukung Bisnis (Lanjutan)

## 3. Pemasukan atau Sumber Pendapatan

- Merinci cara perusahaan menghasilkan pendapatan dari produk atau layanannya.
- Ini mencakup berbagai model pendapatan seperti penjualan langsung, berlangganan, lisensi, atau iklan.

## 4. Hubungan dengan Pelanggan

- Elemen ini mencakup jenis hubungan yang dibangun oleh perusahaan dengan pelanggannya.
- Hal ini bisa termasuk dukungan pelanggan, layanan purna jual, atau interaksi lain yang menciptakan koneksi positif dengan pelanggan. Hubungan yang kuat dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

# Prospek Bisnis di Bidang TI

- Perkembangan dan Prospek Bisnis di Bidang Teknologi Informasi:

1. e-Commerce.
2. e-Business.
3. Software House.
4. IT Consultant.

# E-Commerce vs E-Business

- Lingkup e-business sendiri mempunyai peran edukasi kepada pelanggan sehingga mengetahui nilai guna sebuah produk ataupun jasa dari sebuah transaksi online. Ruang lingkup e-commerce sebatas media transaksi jual beli secara online saja, sehingga dapat dikatakan bahwa lingkup e-commerce bagian dari e-business E-commerce merupakan satu potongan kecil dari e-business yang memiliki fokus pada jual beli secara online.
- Sistem yang berlangsung pada e-business menysasar setiap bagian dari hulu hingga hilir sebuah bisnis secara menyeluruh. Sementara e-commerce lebih condong pada analisis performa jual beli yang diatur dalam periode tertentu.

# Technopreneur

- Istilah Technopreneur hadir karena adanya penggabungan dua kata yaitu technology dan entrepreneur.
- Artinya technopreneur adalah seseorang yang membuat sebuah peluang usaha dengan memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang pesat saat ini. Dalam dunia entrepreneurship, teknologi dianggap sebagai sebuah “peluang” yang dapat diidentifikasi dan digunakan untuk membuat, mengelola, dan mengembangkan suatu usaha yang tujuan utamanya adalah memperoleh keuntungan.



# Technopreneur vs Entrepreneur

- Fokus dari **Technopreneur** adalah mengembangkan bisnisnya berbasis dan terintegrasi dengan teknologi. Sedangkan, **Entrepreneur** fokusnya adalah bagaimana menciptakan inovasi bisnis dan menciptakan peluang usaha yang ujung-ujungnya adalah meningkatkan revenue.
- Contoh dari Entrepreneur adalah mengedepankan pada mutu produk yang tidak dibarengi dengan pemanfaatan teknologi, misalnya adalah bisnis toko baju. Sebaliknya, seorang Technopreneur akan menjadikan toko baju ini dapat dijangkau dengan mudah oleh pelanggan dalam pemesanan misalnya dengan membuat aplikasi.

# Bisnis Start-up

- Secara Bahasa, arti kata start-up sama dengan rintisan.
- Perusahaan rintisan merupakan perusahaan yang baru beroperasi dan masih berada dalam fase pengembangan untuk terus mengembangkan produk dan menemukan target pasar yang tepat.

# Karakteristik Bisnis Start-up

- Usia perusahaan kurang dari 3 tahun.
- Perusahaan masih dalam tahap perkembangan.
- Produk dan jasa yang ditawarkan ke pasar berpotensi berubah-ubah.
- Memiliki pegawai yang jumlahnya tidak lebih dari 20 orang.
- Modal yang digunakan tergantung pada pengembangan Bisnis.
- Pendapatan maksimal perusahaan tidak lebih dari Rp 140 juta per tahun, atau pendapatan bulannya maksimal Rp 11,5 juta. Jika harian, pendapatannya sekitar Rp 380 ribu.
- Umumnya berfokus pada perkembangan bisnis yang cepat.
- Mengandalkan lebih banyak teknologi informasi dan elektronik.
- Model bisnis yang adaptif.

# Start-up vs UMKM

- Skala dan Tujuan

Startup cenderung memiliki potensi pertumbuhan yang **lebih cepat** dan signifikan dibandingkan dengan UMKM yang umumnya berkembang **secara bertahap**.

Tujuan startup umumnya adalah untuk mengejar pertumbuhan yang cepat dan mendisrupsi pasar dengan inovasi. Sementara UMKM cenderung lebih fokus pada keberlanjutan dan keuntungan jangka panjang.

# Start-up vs UMKM (Lanjutan)

- Inovasi dan Pengembangan Produk

Startup dikenal karena pendekatan inovatifnya yang agresif, seringkali memperkenalkan **solusi yang belum pernah** ada sebelumnya. UMKM cenderung memperbarui dan memperbaiki produk yang **sudah ada**.

Startup seringkali mengejar pengembangan produk yang **lebih luas dan kompleks**, sedangkan UMKM cenderung fokus pada perubahan kecil dan peningkatan produk **yang sudah ada**.

# Start-up vs UMKM (Lanjutan)

- Aspek Finansial dan Sumber Dana

Startup biasanya mencari modal ventura dan investasi eksternal, sementara UMKM cenderung bergantung pada pinjaman bank dan pendapatan internal.

Manajemen keuangan dalam startup seringkali lebih riskan karena fokus pada pertumbuhan, sementara UMKM cenderung lebih stabil dalam manajemen keuangannya.

# Daftar Pustaka

- <https://bms.telkomuniversity.ac.id/e-business-vs-e-commerce>
- <https://www.corpnet.net.id/blog/informasi/elemen-bisnis-utama>
- <https://bakrie.ac.id/articles/389-ini-dia-arti-technopreneur-beserta-penjelasan-sedemikian-lengkap.html>
- <https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2023/12/07/perbedaan-startup-dan-umkm>

Terima Kasih